

中国平安净利下滑收窄 马明哲谈寿险改革:不破不立

证券时报记者 潘玉蓉

上半年,受到疫情等因素影响,保险业“优等生”的业绩也出现了下滑。中国平安发布的半年报显示,2020年上半年,实现归母净利润686.83亿元,同比下降29.7%——这已较一季报有所收窄。

在解释业绩下滑原因时,中国平安表示,受疫情冲击,公司经营面临线下业务开展受阻、信用风险上扬、权益市场波动、市场利率下行等不利因素。

面对严峻态势,马明哲将重点放在了寿险改革这块硬骨头上,尽管改革的难度前所未有,改革的深度行业罕见,我们依然充满信心。”

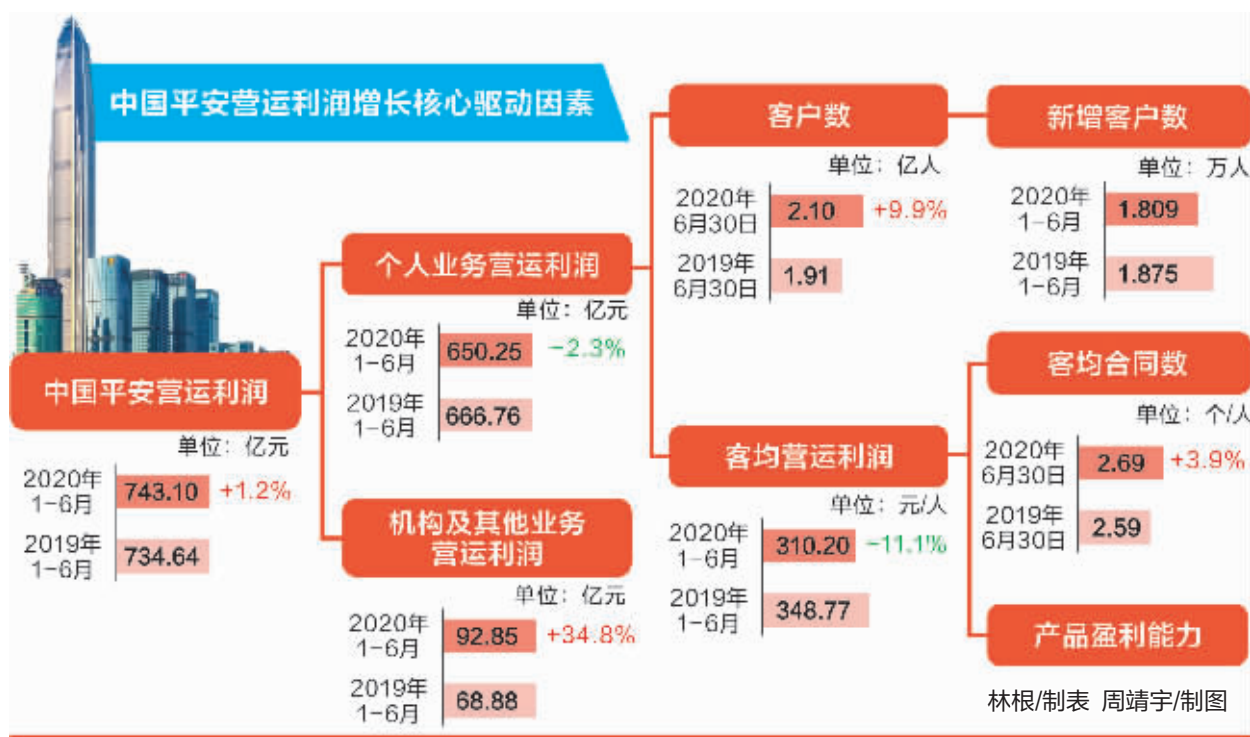
上半年净利下降近三成

受疫情的影响,中国平安今年一季度净利润下滑四成。半年报净利润下滑幅度收窄至29.7%,但仍是多年来不曾出现的情形,业绩改善仍然压力不小。

下滑原因,主要是疫情冲击导致公司经营面临线下业务开展受阻、信用风险上扬、权益市场波动加剧、市场利率下行等对保险业不利的因素。另外,2020年上半年国内外股票市场剧烈波动,整体表现远弱于去年同期,行业分化加剧;且公司执行新金融工具会计准则,公允价值变动损益波动加大,导致投资收益减少。

保险业务方面,上半年在代理人线下面访受阻、新业务增速下滑、保单继续率波动等影响下,寿险新业务价值同比下降24.4%,内含价值运营回报率也同比下降9.7个百分点。不过,尽管如此,平安寿险及健康险业务归母净利润仍然同比增长6.6%,为511.27亿元。财险方面,上半年营运利润同比下降17.6%,综合成本率上升了1.5个百分点。

保险投资方面,截至6月末,公司



保险资金投资组合规模达3.44万亿元,较年初增长7.3%,其中17.2%的金融资产分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的资产,受市场波动影响较大。2020年上半年,保险资金投资组合年化净投资收益率为4.1%,年化总投资收益率4.4%。

银行业务方面,净利润下滑11.2%;信托业务净利润则下滑11.8%。虽然不少业务受到新冠疫情影响,但中国平安集团的个人客户数量持续增长,截至2020年6月末,集团个人客户数达2.10亿,较年初增长4.6%,同比增长9.9%;客均合同数2.69个,较年初增长1.9%。

平安寿险在集团运营利润池里占比超过六成,今年业绩下滑,与寿险新业务不振有较大关系。去年11月,酝酿了2年有余的寿险改革正式启动,马明哲担任寿险改革小组组长。正在进行的寿险改革能否顺利推进并取得预期效果,对平安的发展至关重要。

这也是中国平安集团董事长马明哲重点关注的问题。在半年报董事长致辞里,马明哲就寿险改革的打法进行了详细展开。马明哲表示,寿险传统模式的可持续发展面临巨大挑战,宏观环境、消费者需求、人口红利以及科技应用的飞跃都对保险行业的发展提出了更新、更高的要求。不破不立,破而后立,公司内部在经营管理、产品设计及渠道建设等方向上也亟待调整升级,平安必须进行全面的寿险改革。”

改革首先要明确问题出在哪里。马明哲表示,平安已经自省、自查出四大改革方向:一是队伍,销售队伍素质良莠不齐,基础管理和培训效果有待提升;二是产品,需要持续完善“产品+服务”体系,运用“产品+科技”充

分赋能销售与运营;三是管理,需要提升长期规划的前瞻性和精耕细作的耐力;四是文化,务要铭记初心,永葆品质为上、勇攀高峰、危机意识和拥抱科技的文化。

数百年历史的寿险传统模式正在经历全面升级和迭代,而平安在进行的改革,正是引领世界百年寿险销售和经营的革命。”马明哲站在很高的位置来看这次改革。

平安寿险要建立真正长期可持续的健康增长平台,核心是贯彻“渠道+产品”的双轮驱动策略,打造数字寿险。平安的思路是从产品、渠道、数据化经营三个方向,建立长期可持续的健康增长平台。

目前,改革的各项工作正稳步推进,绝大部分项目已经完成顶层设计,近一半的项目推动机构试点,个别项目已经开始全面推广落地。尽管改革的难度前所未有,改革的深度行业罕见,我们依然充满信心。”马明哲表示。

分赋能销售与运营;三是管理,需要提升长期规划的前瞻性和精耕细作的耐力;四是文化,务要铭记初心,永葆品质为上、勇攀高峰、危机意识和拥抱科技的文化。

数百年历史的寿险传统模式正在经历全面升级和迭代,而平安在进行的改革,正是引领世界百年寿险销售和经营的革命。”马明哲站在很高的位置来看这次改革。

平安寿险要建立真正长期可持续的健康增长平台,核心是贯彻“渠道+产品”的双轮驱动策略,打造数字寿险。平安的思路是从产品、渠道、数据化经营三个方向,建立长期可持续的健康增长平台。

目前,改革的各项工作正稳步推进,绝大部分项目已经完成顶层设计,近一半的项目推动机构试点,个别项目已经开始全面推广落地。尽管改革的难度前所未有,改革的深度行业罕见,我们依然充满信心。”马明哲表示。

互联网巨头布局银行再下一城 360成金城银行第一大股东

证券时报记者 胡飞军

互联网科技巨头布局银行业再攻下一城。

近日,360数科关联方360集团宣布入股天津金城银行30%获得银保监会批复,这使得金城银行成为第三家由互联网公司任大股东的民营银行,其他两家分别为阿里系蚂蚁集团入股的网商银行和腾讯入股的微众银行。

业内人士认为,一方面,银行业尤其是民营银行竞争更加激烈,数字化转型要求越来越高,有互联网科技公司股东可以在获客、运营效率和风控技术方面获得支持;另一方面,互联网科技公司自身拥有海量的数据资源,入股银行后既可以获得大量低成本资金,又可以将其自身金融业务实现规模化经营。

360集团成为金城银行大股东

8月26日晚间,360集团公告,近日已经收到天津金城银行转发的中国银保监会《关于金城银行有关股东资格的批复》,同意360集团持有天津金城银行9亿股股份,持股比例为30%。

这意味着,360集团布局银行业正式尘埃落定。早在今年6月,360集团就曾预告,按1.42元/股交易价格,受让天津金城银行5名原发起股东合计9亿股股份,合计斥资12.81亿元。

360集团表示,入股天津金城银行是基于民营银行良好的发展机遇和市场前景。双方将以金融科技创新和互联网普惠金融为重点,在更广泛领域进行优势互补及战略合作,力争在业务拓展、运营效率提升、风险管理改

进等方面获得新的突破。

金城银行是一家民营银行,目前只有一个网点,吸储能力较弱,业务资质受限,发展不温不火。以2019年数据统计,在19家民营银行中,金城银行属于中游,总资产307.6亿元,营业收入7.37亿元,同比30.21%;净利润1.76亿元,同比增长15.78%,而不良贷款率从2018年末的0.58%上升至1.12%。

值得参考的是,互联网科技巨头蚂蚁集团和腾讯分别担任大股东的网商银行和微众银行,在19家民营银行中“骑绝尘”,截至2019年末资产规模分别为1396亿元和2912亿元,其他民营银行规模均在千亿元以下。

多家互联网科技公司布局银行业

微众银行与网商银行的业绩表现,证明了互联网科技巨头与银行联姻有利于双方发挥各自优势。

从业务角度出发,金城银行较低的资金成本,有利于360数科扩大客群服务范围,向更优质的客群延伸。通过深入合作关系,360数科有望通过低定价产品扩大用户基数。”360数科相关人士对证券时报记者表示。

互联网科技公司除了给银行带来客户,还能在与银行合作中输出较强的风控能力,推动银行自身数字化变革。

一位业内观察人士认为,互联网科技巨头近年来凭借流量和技术优势,都有涉及金融业务,而随着国家的严监管,金融业务都需要持牌经营,互联网科技公司布局持牌的银行金融机构,能够满足进一步满足其合规性要求,避免因无牌经营金融业务被处罚。

京东数科首提数字化“联结”模式 全方位输出“科技(T)+业务(I)+生态(E)”

进入金融科技下半场,金融机构将不局限于上半场对互联网流量的追逐,而是要实现从纯线上到线上线下相融合。在这一过程中,基于庞大资产管理市场的金融科技,成为继消费金融、综合财富管理之后,金融机构布局的核心。

在这一过程中,京东数科完成整体从“以产品为中心”向“以客户为中心”的市场策略转型和组织架构转变。8月25日,在京东数科第二届资管科技行业高峰论坛期间,京东数科CEO陈生强首次提出数字化“联结(TIE)”模式,表示将通过产业数字化,输出“科技(Technology)+业务(Industry)+生态(Ecosystem)”的全方位服务。

据了解,京东数科已搭建起了T1金融云和JT*资管科技平台两大金融数字化服务体系。其中JT*在京东数科内部,这个平台的工程代号为“下一代的阿拉丁”,被定位为一个更本土化、更智能化、更开放化的新型资管数字化操作系统,将能够提升各类资金和资产的联结性,从而更方便资管机构进行跨市场、跨品种、跨机构交易。

工程代号“下一代的阿拉丁”

2018年资管新规颁布以来,破刚兑、净值化普及,大量资管机构加大了在智能投研、多资产智能交易、全场景风控、综合投后管理以及智能投顾等方面的布局,极大地推动了资产数字化的进程,资管科技也成为资管机构转型调

整的重要引擎。

同样在2018年底,京东数科基于已有积累的业务系统、数据模型、经验,开始筹建资管科技部。京东数科副总裁、资管科技业务部总经理徐叶润介绍,刚开始,资管科技产品散落在多个不同部门,从2018年下半年开始,通过资源大整合产生资管科技部,既服务集团内部,也向外输出资管科技;到2019年,瞄准搭建做好资产管理的技术基础设施,京东数科推出资管科技的核心平台——JT*智管有方。

在京东数科内部,这个平台的工程代号为“下一代的阿拉丁”,被定位为国内首个云端一体化的资管科技服务平台,它的产品特性类似于全球资管巨头贝莱德旗下的科技服务平台——阿拉丁系统,是辅助资管机构进行智能投顾、仓位管理、估值损益分析、风控、策略、交易等综合服务应用平台。

之所以称之为“下一代的阿拉丁”,是因为它更本土化、智能化、开放化,能发挥后发优势,从而更适应国内的资管行业所需。国内的资管机构需要的是不同于贝莱德的、更加开放和智能化的应用,当下跨市场、跨品种、跨机构的交易与合作频繁,资管机构面对复杂且快速变化的市场环境,先进技术应用也在快速更迭之中,这决定了资管科技服务不可能出现“一招包打天下”的局面;而是需要在产品设计与运营、数据标准与治理、资产实时定价、全方位风险管理、跨市场交易管理等领域发挥所长。

具体来看,通过JT*平台应用+核心

系统本地化部署的“云地协同”模式,将打造更开放、更智能的资管科技生态——JT*的开放包含两个层面,一是通过牵手手各类资管科技生态服务商,将JT*搭建成为开放的研发平台,以持续丰富平台的应用服务;二是通过API服务等,实现关键技术解决方案的本地化部署,助力金融机构在安全合规的前提下打造API资管业务。

这样一来,“开放”不仅是指JT*平台将持续接入更多的生态服务伙伴,向资管机构提供更丰富的场景化应用;也是指资管机构在安全合规前提下,以API等模式灵活接入外部服务,降低一次性技术投入成本,实现智能化应用快速落地,解决前端业务发展问题。

做一个懂金融机构的朋友

京东数科资管科技服务已经获得头部金融机构接纳。2019年11月,京东数科分别与华夏基金、农业银行签署合作协议,前者国内资管规模位居前列,与其合作实现企业级数据全景视图;与农行合作的“智能托管平台”,覆盖投前、投中、投后全流程周期,上线首周交易量达到1.038亿元。

在徐叶润看来,无论是农业银行还是华夏基金,作为各领域内的头部机构,在资管科技领域都有充沛的研发资源和优秀的技术实力,对于这类机构,京东数科在合作中扮演的角色是助力它们完善自身的技术能力和业务能力,同时在业务合作反馈中不断提升和完善产品能力。在第一天设计这个平台

的时候,我们的出发点是和金融机构共同开发技术产品,把技术难点合作推进下去(攻关)。一款好的金融科技产品最关键的,是和金融机构的合作如何增长其投资效益。”

比如,JT*平台应用+核心系统本地化部署的“云地协同”输出模式中,技术解决方案的本地化部署确保了交易的合规与安全,而JT*平台又可以针对机构投前研究、产品分析等提供完善的数据资讯服务及技术方案,辅助基金经理的投研决策。

在资管业务科技中备受重视的智能交易模块,据介绍,一方面,本地化部署的JT*智能交易解决方案不仅可以与多个外围交易系统实现互联互通,实现关键信息交互;而且可以从投前分析,投中限额监控,投后动态跟踪、数据挖掘与价值发现等核心环节,对持仓资产进行多维度的风险跟踪与预警;还可以针对不同岗位职能人员需求,提供投资业绩、风险、流动性管理等指标的多维视角分析,提升运营管理效率。

而在当前资管市场较为成熟应用的资讯&数据模块,一方面,JT*平台可以提供覆盖海内外市场的专业资讯,全球宏观经济数据、政策动向、研究报告及机构观点等;智能筛选、智能推送、智能舆情分析等;另一方面,可以为金融机构提供包括基础数据平台、数据采集处理、数据仓库搭建、数据资产运营、场景化应用等全流程的、本地化部署的数据中台解决方案,并形成如“高管驾驶舱”、“基金经理驾驶舱”等可视化应用,来提升机构运营管理效率。

在易方达基金管理有限公司副总裁陈彤看来,这些技术应用解决了行业痛点,以智能投顾为例,由于行业从去年底才开始逐渐起步,当前的系统供应商还比较少,这里面涉及到资产配置系统,以及基金研究包括交易端、客户画像、运筹优化等都缺少相应的系统来做。”而行业机构如果选择自研的话,就不得不考虑三个方面:可行性,系统研发需要资金投入,且对新型技术人才要求高;时效性,从无到有搭建一个系统可能至少需要一两年,而市场上比如京东数科已经有成熟产品可用;经济性,作为技术方案的提供商,它作为平台方,通过规模效应,一个系统给100家机构使用,平均成本



通过分摊降下来了。”

京东数科的资管科技产品目前已覆盖农业银行、华夏基金等在内的超600家机构,徐叶润透露,后续将更关注的还是在腰部及尾部的中小金融机构,下沉到二线、三线城市市场,服务它们的金融科技需求。

从产业数字化到全方位“联结”

顺着京东数科资管科技的发展脉络得以窥见一个明晰的理念——京东数科不做IT服务商,不简单定位于卖系统,而以客户为中心的数字化解决方案提供者——这一特质,在资管科技服务T-I-E的过程中也可见一斑。

京东数科CEO陈生强认为,在行业实践中,尽管不同规模类型、不同开放度的金融机构选择的数字化路径有所差异,但市场主流模式依然是,金融机构与有场景、有用户和运营能力的数字科技公司融合与共建;而通过产业数字化,京东数科将输出“科技(Technology)+业务(Industry)+生态(Ecosystem)”的全方位服务,也就是“联结(TIE)”的模式。

京东数科从服务金融机构,到产业数字化,再到首提数字化“联结(TIE)”模式,这背后的逻辑是其整体从“以产

品为中心”向“以客户为中心”的市场策略转型,以及与之相应的,今年4月,京东数科完成了一场前所未有的组织架构调整。

架构调整之后,原有独立性较强的十多个大业务板块中包括销售在内的前端功能全部迁移,并组建行业层进行承接,调整之后,原有的业务条线专注于产品开发和运营,成为产品条线,行业部门与产品条线处于前后协同的关系。而行业销售部门则可整合条线产品,对有需求的行业机构进行打包销售,以解决方案的方式提供整合服务。

以服务金融机构为例,实际上,京东数科所支持的更多领域的实体产业数字化,可以使得金融和产业两个领域基于“数据”这一新生变量产生更紧密的场景联结,包括零售、大宗、出行、商旅、农牧、校园、港口等行业以及智能城市这样的全场景。通过产业数字化,金融服务可以更早、更有效地介入到产业增长模型中去,更早地融入企业和个人的资产生成过程,并从根本上提升资产透视能力和资产定价能力。同时,也能够让实体产业获得更便捷、优质的金融服务。也就是说,这些产业数字化之后,就会成为金融机构未来的第三、第四甚至第N个增长场景。这也就是“TIE”模式的题中真意。(CIS)

